

概 要

本概要旨在向閣下提供本文件所載資料的概覽。由於屬於概要，故並不包含閣下可能認為重要的所有資料亦並非完整文件，應連同本文件全文一併閱讀。閣下決定[編纂]於[編纂]前，務請細閱整份文件。

任何[編纂]涉及風險。部分與[編纂][編纂]相關的特定風險載於本文件的「風險因素」。閣下在決定[編纂]於[編纂]前，務請細閱該節。

概覽

根據灼識諮詢，按照2021年收入計算，我們是中國最大的雲端人力資本管理(HCM)解決方案提供商。根據同一資料來源，2021年在中國雲端HCM解決方案市場約300名市場參與者中，我們的市場份額佔11.6%，這一數字高於第二及第三大企業的總和。中國更廣闊的數字化HCM市場中，按照2021年收入計算，我們在超過500名市場參與者中位列第三，市場份額為3.4%。我們的平台iTalentX為企業提供雲原生SaaS產品(即我們的雲端HCM解決方案)，以幫助企業高效地招聘、測評、管理、發展及留用人才。根據灼識諮詢，我們的平台是業內首個也是唯一一個提供全套雲端應用的平台，涵蓋企業於員工全生命週期的HCM需求。我們提供一體化雲端HCM解決方案，為客戶同步使用場景與底層員工數據。通過我們不同HCM解決方案間的有效使用場景及數據集成，我們使客戶能夠利用有關數據深入了解勞動力，並為其人力資本管理及更廣泛的業務決策提供信息。根據灼識諮詢，我們也是中國唯一一家已構建統一開放的PaaS平台的雲端HCM解決方案提供商，這極大提高了我們的開發效率，支持了快速應用拓展，並且滿足了客戶不斷變化的業務需求。

當下，中國企業規模不斷擴大，且面臨激烈的競爭環境。為取得成功，企業對高質量人才的需求日趨增加，但人才供需不平衡的現狀使得企業急需通過數字化的方式提升人力資本管理的效率和效能。同時，隨著移動互聯網的發展和員工需求的改變，企業尋求能夠迎合新一代用戶需求、功能全面且易於使用的HCM解決方案。企業亦在尋找方法來獲得洞見，從而為決策過程提供信息。然而，由於現有解決方案的局限性，上述需求並未得到有效滿足。

北森的創立目標是滿足不斷演變的需求。我們的iTalentX旨在為企業提供完善的一體化HCM解決方案。我們提供(i)招聘雲，幫助智能化及簡化招聘流程；(ii)測評雲，讓企業通過我們的人力科學專業知識和專有技術，識別合格及適合的求職者以及現有員工中的高潛力人才，以打造強大的團隊；(iii)核心人力解決方案，應用於包括新員工入職、人事管理、薪酬管理及組織架構管理等日常人力管理；(iv)績效雲，追蹤MBO、OKR管理及審閱員工績效；(v)繼任雲，儲備、留用及發展人才，以培養未來領導能力；以及其他能滿足各類HCM業務的使用場景需求的解決方案，例如學習雲等。我們iTalentX不僅使我們的客戶能夠改善

概 要

人力管理的各個方面，也可幫助客戶在掌握其企業全貌的狀態下運營。我們提供基於商業智能及人工智能的人力資源數據分析工具，以促進快速的知情決策。



iTalentX平台整體構建於雲端PaaS基礎設施之上，這使得新應用程序的開發更加容易和高效。我們的PaaS基礎設施能夠更高效地且以更低的成本增強我們HCM解決方案的可擴展性及場景適應能力。例如，PaaS基礎設施的通用功能使得對於各產品提升、新客戶或新使用場景，不再需要從頭開始構建核心模塊。通過PaaS基礎設施所提供的低代碼或無代碼開發工具，開發者可簡單地拖放預先配置的模塊及功能，且幾乎無需代碼便可迅速開發新應用程序，這亦使我們及我們的客戶、業務夥伴都能夠便捷地為特定使用場景定制現有應用程序及功能，從而靈活適應不斷變化的業務環境。此外，我們的PaaS基礎設施提供了一個開發者在預計流量激增時可快速建立並擴展模塊的軟件開發共享平台，而無需如傳統部署模式通常所要求的，購買額外的算力、存儲及網絡容量。

在戰略上，我們專注於服務大中型企業，因為我們相信我們的成功在於優質、忠誠的客戶群。截至2022年9月30日，我們的客戶群包括各類大規模及快速增長行業中的4,900多家企業，涵蓋科技、房地產、金融服務以及汽車及製造行業的絕大部分前十企業。此外，截至2022年9月30日，《財富》中國500強中超過70%是我們的客戶。截至2022年9月30日止過去十二個月，我們實現了113%的訂閱收入留存率，該指標用於衡量雲端HCM解決方案現有客戶產生的收入隨時間的增長情況。

我們的收入主要來自我們向客戶收取的HCM解決方案訂閱費。產生經常性收入的訂閱模式不僅使我們能夠促進客戶的成功及長期增長並從中受益，亦使我們更好地預見我們的未來經營業績。近年來，我們取得可觀的業務及財務增長。截至2019年、2020年、2021年及2022年3月31日止財年以及截至2022年9月30日止過去十二個月，我們的總預訂額分別為人民幣437.4百萬元、人民幣570.0百萬元、人民幣729.3百萬元、人民幣887.7百萬元及人民幣907.9百萬元。我們的收入總額由截至2019年3月31日止財年的人民幣382.3百萬元增加至截至2020年3月31日止財年的人民幣458.5百萬元及截至2021年3月31日止財年的人民幣556.3百萬元，並進一步增加至截至2022年3月31日止財年的人民幣679.6百萬元，並由截至2021年9月30日止六個月的人民幣312.8百萬元增加至截至2022年9月30日止六個月的人民幣350.8百萬元。截至2019年、2020年、2021年及2022年3月31日止財年以及截至2022年9月30日止六個月，訂閱

概 要

我們雲端HCM解決方案產生的收入分別為人民幣209.0百萬元、人民幣259.4百萬元、人民幣349.1百萬元、人民幣463.5百萬元及人民幣253.3百萬元，分別佔各期間收入總額的約54.7%、56.6%、62.7%、68.2%及72.2%。截至2019、2020年、2021年及2022年3月31日止財年以及截至2022年9月30日止六個月，我們的毛利率分別為60.6%、59.8%、66.4%、58.9%及54.0%。

截至2022年9月30日及最後實際可行日期，於過往我們已產生合共的總預訂額累計分別為人民幣540.6百萬元及人民幣587.2百萬元，尚未確認為收入。截至最後實際可行日期，尚未確認的總預訂額約人民幣81.1百萬元，預期將自最後實際可行日期至2023年3月31日（即2023年財政年度末）止確認為收入。

行業背景及機遇

根據灼識諮詢，中國HCM市場是全球最大的HCM市場之一，2021年的市場規模為人民幣6,608億元。灼識諮詢預計，2027年該市場將增至人民幣16,259億元，2021年至2027年的複合年增長率為16.2%。以雲端HCM解決方案市場規模除以整個HCM市場規模計算，2021年雲端HCM解決方案在中國HCM市場中的滲透率僅為0.8%，而美國則為6.9%，這表明雲端HCM解決方案提供商面臨繼續搶佔市場份額的巨大機會。根據灼識諮詢，2021年至2027年中國雲端HCM解決方案市場預計將以32.9%的複合年增長率增長，是本地部署的HCM軟件複合年增長率13.5%的兩倍多。灼識諮詢預期雲端HCM解決方案的市場份額將超出本地部署的HCM軟件的市場份額，並於2027年達到51.6%。

中國企業存在巨大未滿足需求，而我們致力通過一體化雲端HCM解決方案以及我們的行業專業知識及技能來達成。有關詳情，請參閱「業務 — 行業背景及機遇」及「業務 — 我們產品的主要優勢」。

概 要

我們的解決方案及服務

iTalentX旨在應對行業挑戰並抓住中國HCM市場的巨大發展機遇。iTalentX是我們滿足客戶對HCM解決方案的整體方法的代名詞，可以充分滿足客戶對從作為基礎的PaaS基礎設施到為決策提供信息的數據洞見，以及從自主開發建立在PaaS基礎設施之上的雲端HCM解決方案到與此類軟件深度集成的人力科學專業知識及專有技術的需求。iTalentX是雲原生、多租戶架構，隨著我們業務的增長而變得更加先進。我們所有的雲端HCM解決方案目前均於iTalentX平台上構建及運營。下圖闡述我們iTalentX平台的關鍵組成部分。



我們iTalentX平台的基礎是雲原生、多租戶和基於元數據的PaaS基礎設施，其作為iTalentX平台的基石，目前主要由我們的內部開發者用於構建並擴大我們的雲端HCM解決方案。在有限的情況下，我們將訪問權限授權予IT專家，而有關專家乃來自雲端HCM解決方案中選定的大型客戶，該等客戶可開發定制應用程序及功能，以供其特定業務所需。我們目前不收取客戶使用我們上述PaaS基礎設施的任何費用，亦無就此產生任何收入。

以有關人力科學的專業知識和專有技術為核心及PaaS基礎設施為基礎，我們提供整套雲原生、標準化HCM解決方案，涵蓋員工全生命週期的多種客戶使用場景(指產品或服務可能會潛在使用的特定業務場景的行業術語) — 從招聘到離職及退休 — 使我們的客戶能有效招聘、評估、管理、發展及留住人才。我們的主要模塊包括招聘雲、測評雲、核心人力解決方案、績效雲、繼任雲、學習雲及其他。憑藉這種選擇廣泛且不斷增長的、具有適配性和強可及性的HCM解決方案，我們始終在引領企業智能化及優化人力資源管理方面處於領先地位。

基於我們的大數據和AI技術，我們在應用層上搭建了商業智能及人力資源數據分析引擎，為中國企業提供人力資源數據分析能力，以衡量人力資源配置的有效性、組織管理及人才管理能力、人力資源營運效率以及整體組織績效及經營業績。

概 要

為最大化HCM解決方案的價值觀點及提供定制客戶體驗，我們亦向客戶提供一系列付費專業服務，主要包括實施服務及增值服務。

有關雲端HCM解決方案及專業服務的詳情，請參閱「業務 — 我們的服務」。

概 要

下表載列我們於所示期間按服務類型劃分的收入明細。

	截至3月31日止年度								截至9月30日止六個月			
	2019年		2020年		2021年		2022年		2021年		2022年	
	人民幣元	%										
	(人民幣千元，百分比除外)								(未經審計)			
雲端HCM解決方案	209,023	54.7	259,449	56.6	349,073	62.7	463,467	68.2	209,534	67.0	253,268	72.2
專業服務	173,255	45.3	199,088	43.4	207,254	37.3	216,160	31.8	103,256	33.0	97,498	27.8
總計	<u>382,278</u>	<u>100.0</u>	<u>458,537</u>	<u>100.0</u>	<u>556,327</u>	<u>100.0</u>	<u>679,627</u>	<u>100.0</u>	<u>312,790</u>	<u>100.0</u>	<u>350,766</u>	<u>100.0</u>

上表所呈列的專業服務收益包括我們於2021年9月出售的北森生涯及於2020年7月出售的睿正人才管理所產生的收益，惟來自我們目前實施服務及增值服務的收益除外。除與本集團其餘公司的公司間交易外，(i)於2019財年、2020財年、2021財年及2022財年，北森生涯分別產生收益人民幣40.6百萬元、人民幣42.5百萬元、人民幣46.8百萬元及人民幣20.3百萬元；及(ii)於2019財年及2020財年，睿正人才管理分別產生收益人民幣27.8百萬元及人民幣13.2百萬元。有關北森生涯及睿正人才管理的更多資料，請參閱「歷史、重組及公司架構—出售及註銷若干附屬公司」。

我們的客戶及供應商

我們主要向不同行業的大中型公司銷售產品。截至2019年、2020年、2021年及2022年3月31日以及2022年9月30日，我們分別已為超過3,300名、3,800名、4,200名、4,700名及4,900名客戶提供服務。我們並不實質性依賴任何單一客戶。截至2019年、2020年、2021年及2022年3月31日止財年以及截至2022年9月30日止六個月，來自我們五大客戶的收入分別佔我們同期總收入的4%、4%、3%、3%及3%。有關詳情，請參閱「業務—我們的客戶」。

我們的供應商主要為房地產開發及管理公司及IT服務提供商。截至2022年9月30日，我們與約940名供應商合作。截至2019年、2020年、2021年及2022年3月31日止財年以及截至2022年9月30日止六個月，於往績記錄期間各期間我們向五大供應商的採購額分別佔相關期間採購總額的19%、18%、19%、24%及24%。有關詳情，請參閱「業務—我們的供應商」。

我們的競爭優勢

我們認為以下競爭優勢鑄就了我們的成功並將於未來協助推動我們的發展：

- 中國雲端HCM解決方案市場的領導者；
- 人力資本管理服務的首選品牌；

概 要

- 中國首家亦是唯一一家一體化雲端HCM解決方案提供商；
- 專有的人才管理技術及寬泛的行業洞察力；
- 有效的市場進入戰略；及
- 經驗豐富的管理團隊和積極的企業文化。

有關詳情，請參閱「業務 — 我們的競爭優勢」。

我們的增長策略

為完成使命並進一步強化我們的領導地位，我們計劃採取以下策略：

- 產品驅動：持續升級我們的一體化雲端HCM解決方案；
- 客戶導向：拓展至更多樣化的客戶群，為客戶帶來更多長期價值；
- 業務夥伴導向：繼續發展PaaS基礎設施，為開發者及業務夥伴構建一個開放生態系統；及
- 人才導向：吸引及留住人才以加強我們的領先地位。

有關詳情，請參閱「業務 — 我們的增長策略」。

競爭格局

我們經營的行業是競爭激烈的中國HCM行業。我們目前與中國及全球雲端HCM解決方案提供商、企業軟件提供商及潛在的市場新進者在多個方面競爭，主要包括產品功能及範圍、性能、服務的可擴展性及可靠性、技術能力、營銷及銷售能力、客戶體驗、定價、品牌認可度及聲譽。根據灼識諮詢的資料，我們雲端HCM解決方案及專業服務的定價總體上符合行業慣例。

例如，我們與在中國開展業務的全球雲端HCM解決方案提供商競爭。截至2021年底，全球雲端HCM解決方案提供商數量佔中國HCM數字化市場或雲端HCM解決方案市場參與者總數的不足10%。根據灼識諮詢的資料，2021年中國HCM數字化市場或雲端HCM解決方案市場按收入計的五大參與者中，僅有一位全球雲端HCM解決方案提供商。我們相信，由於我們量身定製的解決方案及服務旨在解決中國企業的痛點，尤其是基於我們廣泛的當地經驗及觀察，我們能夠有效地與該等全球雲端HCM解決方案提供商競爭。

此外，我們亦與提供傳統本地部署的HCM軟件的企業軟件提供商競爭。根據灼識諮詢的資料，2021年中國HCM數字化市場按收入計的五大參與者中，三位為企業軟件提供商，而在中國雲端HCM解決方案市場按收入計的五大參與者中，僅有一位企業軟件提供商。我們主要憑藉雲端HCM解決方案的強大功能及我們在雲端HCM解決方案市場中的先發優勢與該等企業軟件提供商競爭。有關競爭格局的更多資料，請參閱「行業概覽」。

概 要

風險因素

我們的業務及[編纂]涉及本文件「風險因素」所載的若干風險。閣下在決定[編纂]股份前應仔細閱讀該章節。我們面臨的部分主要風險包括：我們所參與的市場競爭激烈，倘若我們未能有效競爭，我們的業務、財務狀況及經營業績可能會受到不利影響；我們的成功取決於雲端HCM解決方案市場接納度的提升，尤其是我們的解決方案及服務；倘若我們無法升級、改進及擴大我們的技術及解決方案，或提供成功的改進措施、新特色及應用程序，我們的業務可能會受到不利影響；我們近期的增長未必代表我們日後的增長，且我們日後可能無法維持我們的收入增長率。我們的增長亦使我們難以評估我們的未來前景，並可能增加我們不會成功的風險；我們過往曾產生淨虧損，且我們日後可能無法實現盈利；倘若我們的安全措施遭破壞或有人以其他未經授權的方式訪問客戶數據，我們的解決方案及服務可能會被視為不安全，客戶可能會減少或停止使用我們的解決方案及服務，且我們可能會承擔重大責任；遵守有關網絡安全、信息安全、隱私及數據保護且不斷變化的法律法規以及其他相關法律及規定，可能會代價高昂且迫使我們對業務作出不利變動。許多該等法律法規會發生變化且解釋存在不確定性，倘若未能或被視為未能遵守該等法律法規，可能會對我們的業務產生負面宣傳、法律程序、業務暫停或中斷、經營成本增加等損害；若我們的客戶及其員工並不滿意我們所提供的服務，我們的業務可能會受到不利影響；若我們的解決方案和服務表現不當，我們的聲譽可能會受到不利影響，我們的市場份額可能會下滑，且我們可能會面臨責任申索。

合約安排

誠如本文件「合約安排」一節所披露，本公司以股權直接持有境內控股公司並不可行。為了遵守相關中國法律及法規，同時利用國際資本市場及保持對我們所有業務的有效控制，我們通過合約安排控制我們的綜合聯屬實體。因此，我們並未直接擁有綜合聯屬實體的任何股本權益。根據合約安排，我們對綜合聯屬實體的財務及經營政策具有有效控制權，並有權享有綜合聯屬實體經營產生的所有經濟利益。進一步詳情，請參閱本文件「合約安排」。

申請於聯交所[編纂]

我們正根據上市規則第8.05(3)條申請[編纂]，並符合市值／收益測試，其中包括參考(i)我們截至2022年3月31日止財年的收益為人民幣679.6百萬元，超過上市規則第8.05(3)條規定的500百萬港元；及(ii)根據[編纂]的下限計算，我們於[編纂]時的預期市值超過上市規則第8.05(3)條規定的40億港元。

概 要

歷史財務資料概要

綜合全面虧損表概要

	截至3月31日止年度				截至9月30日止六個月	
	2019年	2020年	2021年	2022年	2021年	2022年
	(人民幣千元)					
收入	382,278	458,537	556,327	679,627	312,790	350,766
銷售成本	(150,807)	(184,194)	(186,730)	(279,116)	(123,866)	(161,451)
毛利	231,471	274,343	369,597	400,511	188,924	189,315
銷售及營銷開支	(206,754)	(295,236)	(284,308)	(331,000)	(155,875)	(177,446)
一般及行政開支	(155,538)	(110,173)	(83,113)	(206,616)	(125,227)	(64,429)
研發開支	(146,479)	(215,152)	(212,550)	(258,357)	(125,281)	(144,858)
其他收益淨額	3,269	2,130	44,067	72,994	37,714	19,259
經營虧損	(250,049)	(320,162)	(141,105)	(288,563)	(162,327)	(163,491)
向投資者發行金融工具產生的虧損	(111,461)	—	—	—	—	—
可贖回可轉換優先股的公允價值變動	(317,678)	(883,369)	(752,797)	(1,638,199)	(660,595)	(4,991)
認股權證負債公允價值變動	(13,159)	(53,472)	(32,571)	—	—	—
除所得稅前虧損	(691,910)	(1,252,276)	(923,438)	(1,921,579)	(820,014)	(167,124)
所得稅(開支)/抵免	1,745	(14,476)	(16,702)	12,807	(184)	4,302
年/期內虧損	(690,165)	(1,266,752)	(940,140)	(1,908,772)	(820,198)	(162,822)
以下各項應佔虧損：						
— 本公司擁有人	(691,060)	(1,267,206)	(940,142)	(1,908,772)	(820,198)	(162,822)
— 非控股權益	895	454	2	—	—	—
	(690,165)	(1,266,752)	(940,140)	(1,908,772)	(820,198)	(162,822)

非國際財務報告準則計量

為補充按照國際財務報告準則呈列的綜合財務資料，我們也使用並非國際財務報告準則規定或按其呈列的經調整虧損淨額(非國際財務報告準則計量)作為附加財務計量指標。我們認為該非國際財務報告準則計量指標有助於對比不同期間及不同公司的經營業績。我們認為，該計量指標為[編纂]及其他人士提供有用信息，使其與我們管理層採用同樣方式了解並評估我們的綜合經營業績。然而，我們所呈列的經調整虧損淨額(非國際財務報告準則計量)未必可與其他公司所呈列類似名義的計量指標相比。該非國際財務報告準則計量指標用作分析工具存在局限性，閣下不應將其視為獨立於或可替代我們根據國際財務報告準則所呈報經營業績或財務狀況的分析。

概 要

經調整虧損淨額(非國際財務報告準則計量)

我們將經調整虧損淨額(非國際財務報告準則計量)定義為通過加回以股份為基礎的付款、可贖回可轉換優先股的公允價值變動及認股權證負債公允價值變動而調整的年/期內虧損。下表載列所示期內的年/期內經調整虧損淨額(非國際財務報告準則計量)與根據國際財務報告準則計算及呈列的最直接可資比較財務計量的對賬。

	截至3月31日止年度				截至9月30日止六個月	
	2019年	2020年	2021年	2022年	2021年	2022年
	(人民幣千元)				(未經審計)	
期內虧損與經調整虧損淨額 (非國際財務報告準則計量) 之對賬						
年/期內虧損.....	(690,165)	(1,266,752)	(940,140)	(1,908,772)	(820,198)	(162,822)
加：						
以股份為基礎的付款						
— 僱員持股計劃 ⁽¹⁾	—	75,447	33,549	53,635	26,245	5,692
以股份為基礎的付款						
— 非僱員持股計劃 ⁽²⁾	81,126	2,499	—	53,348	53,348	—
可贖回可轉換優先股						
公允價值變動 ⁽³⁾	317,678	883,369	752,797	1,638,199	660,595	4,991
認股權證負債公允價值變動 ⁽⁴⁾	13,159	53,472	32,571	—	—	—
經調整虧損淨額 (非國際財務報告準則計量).....	<u>(278,202)</u>	<u>(251,965)</u>	<u>(121,223)</u>	<u>(163,590)</u>	<u>(80,010)</u>	<u>(152,139)</u>

附註：

1. 以股份為基礎的付款(就僱員持股計劃而言)與我們向僱員提供的股份獎勵有關，為非現金費用。
2. 以股份為基礎的付款(就非僱員持股計劃而言)自若干股份交換、股份回購交易以及股東之間交易產生。有關這些交易的詳情，請見本文件附錄一會計師報告附註26。
3. 可贖回可轉換優先股的公允價值變動主要來自我們與[編纂]投資相關的可贖回可轉換優先股的賬面值變動。其公允價值變動非現金屬性。於[編纂]完成後，該等可贖回可轉換優先股將自動轉換為本公司普通股且並無錄得公允價值變動。
4. 作為我們重組的一部分，認股權證負債的公允價值變動主要源自我們向本集團若干現有投資者發行的認股權證賬面值變動，根據該條款，相關投資者可能行使認股權證以認購若干事件項下的優先股。由於相關投資者全面行使認股權證，認股權證負債隨後於2020年6月被終止確認。該等公允價值變動為非現金屬性。

截至2019年、2020年、2021年及2022年3月31日止財年以及截至2022年9月30日止六個月，我們的經調整虧損淨額(非國際財務報告準則計量)分別為人民幣278.2百萬元、人民幣252.0百萬元、人民幣121.2百萬元、人民幣163.6百萬元及人民幣152.1百萬元。我們於過往錄得截至2019財年、2020財年、2021財年及2022財年以及截至2022年9月30日止六個月的經調整虧損淨額(非國際財務報告準則計量)，主要由於我們在戰略上優先考慮規模及地域擴張、客戶增長及參與度、產品開發及創新，而非短期盈利能力，以抓住中國新興且快速增長的雲端HCM市場中的機遇。我們認為，該等投資對於為我們的長期可持續增長建立顯著競爭優勢屬必不可少。有關盈利途徑的詳細討論，請參閱「業務—業務可持續性」。

我們的經調整虧損淨額(非國際財務報告準則計量)由2021財年的人民幣121.2百萬元增至2022財年的人民幣163.6百萬元，主要是由於我們的淨虧損增加，而我們的淨虧損增加

概 要

則主要由於收益成本及經營開支增加。有關截至2022年3月31日止財年的經營業績的詳細討論，請參閱「財務資料 — 經營業績的各期間比較 — 截至2022年3月31日止財年與截至2021年3月31日止財年的比較」。我們的經調整虧損淨額（非國際財務報告準則計量）由截至2021年9月30日止六個月的人民幣80.0百萬元增至截至2022年9月30日止六個月的人民幣152.1百萬元，主要由於期內中國各地爆發新的COVID-19疫情，我們的收入增長放緩。有關截至2022年9月30日止六個月經營業績的詳細討論，請參閱「財務資料 — 經營業績的各期間比較 — 截至2022年9月30日止六個月與截至2021年9月30日止六個月的比較」。

我們在往績記錄期間的虧損淨額變動主要是由於我們的認股權證負債及／或可贖回可轉換優先股公允價值變動。特別是，截至2022年3月31日止財年的虧損淨額增加主要歸因於可贖回可轉換優先股公允價值變動增加，乃由於業務強勁增長及業務前景改善促使本公司估值變動。有關在往績記錄期間消除了認股權證負債及可贖回可轉換優先股會計處理影響的經調整（虧損）／收入淨額（非國際財務報告準則），請參閱「 — 非國際財務報告準則計量」。我們的淨虧損於截至2021年3月31日止財年有所縮減，主要因為(i)我們致力在較小程度上優化內部組織架構及員工人數；(ii)中國政府為應對COVID-19疫情而採取的減免政策，致使就我們運營及產品支持員工支付的社保繳納金額減少。

有關我們於往績記錄期間經營業績的詳細分析，請參閱「財務資料 — 經營業績的各期間比較」。

近期發展

我們擬持續投資升級我們的一體化雲端HCM解決方案，提高我們的技術開發能力並加大客戶獲取及留存力度，以推動我們的長期盈利能力。因該長期增長戰略，在往績記錄期間，我們一直處於虧損狀況，且我們預期截至2023年3月31日止財年產生更多及重大虧損淨額及經營現金流出淨額，且我們可能無法短期內開始盈利。有關過往產生虧損狀況及盈利途徑的詳細討論，請參閱「業務 — 業務可持續性」。

近期監管發展

海外上市

於2023年2月17日，中國證監會頒佈《境內企業境外發行證券和上市管理試行辦法》（「《境外上市試行辦法》」）及五項相關指引，該等法規將於2023年3月31日生效。

《境外上市試行辦法》將全面完善及改革現行的中國境內企業境外發行證券及上市監管制度，並將對中國境內企業直接及間接境外發行證券及上市活動統一實施備案監管制度。

概 要

根據《境外上市試行辦法》，以直接或間接的方式尋求於海外市場證券發行及上市的中国境內企業均須向中國證監會完成備案程序，並呈報相關資料。有關不得於境外發行或上市的情形，請參閱「法規 — 併購規定及境外上市」。

《境外上市試行辦法》亦規定，倘發行人同時符合下列情形的，由該發行人進行的境外證券發行及上市將被認定為境內企業間接境外發行上市：(i)境內企業最近一個會計年度的營業收入、利潤總額、總資產或淨資產，任一指標佔發行人同期經審計合併財務報表相關數據的比例超過50%；及(ii)發行人經營活動的主要環節在中國內地開展或其主要營業場所位於中國內地，或負責經營管理的高級管理人員多數為中國公民或經常居住於中國內地。倘發行人向境外主管機構提交申請首次公開發售，該發行人須在提交該申請後三個營業日內向中國證監會備案。《境外上市試行辦法》亦規定，發行人境外發行上市後發生控制權變更或主動終止上市或強制終止上市等重大事項，應當向中國證監會報告備案。

於就該等新法規召開的新聞發佈會上，中國證監會的官員闡明若干存量企業的過渡安排，請參閱「法規 — 併購規定及境外上市」。根據預期[編纂]，截至最後實際可行日期，本公司預計能夠於[編纂]或之前通過[編纂]的[編纂]，並於[編纂]或之前完成本次[編纂]及[編纂]，因此，我們的董事認為我們將無需向中國證監會完成上述[編纂]相關備案程序。

然而，董事經諮詢我們的中國法律顧問後認為，日後倘若我們須遵守該等備案程序，我們將能夠在所有重大方面就擬議[編纂]遵守《境外上市試行辦法》，原因是(i)本公司不存在《境外上市試行辦法》第8條明確規定不得在境外發行及上市的任何情形；及(ii)本公司已採取全面的措施確保符合相關法律法規並將繼續密切關注《境外上市試行辦法》的實施情況及境內公司境外上市的立法及監管動態，並將按照《境外上市試行辦法》適用於擬議[編纂]的規定在本公司境內外顧問團隊及內控顧問的協助下完成備案程序。

經考慮上述因素、董事及中國法律顧問的意見以及聯席保薦人進行的獨立盡職審查工作後，聯席保薦人並未注意到任何事項將導致他們於任何重大方面對上述董事意見的合理性產生合理懷疑。請參閱「風險因素 — 與在中國開展業務有關的風險 — 倘若須就[編纂]及我們日後的融資活動取得中國證監會的批准或向其備案，我們無法預測我們能否取得有關批准或完成相關備案」。

概 要

網絡安全

國家互聯網信息辦公室、國家發改委、工信部等若干其他監管部門於2021年12月28日聯合頒佈的《網絡安全審查辦法》(審查辦法)於2022年2月15日生效。國家互聯網信息辦公室於2021年11月14日開始就《網絡數據安全管理條例(徵求意見稿)》(《數據安全條例草案》)公開徵求意見。有關詳情，請參閱「法規—有關互聯網信息安全及隱私保護的法規」。於2023年3月6日，我們的中國法律顧問及保薦人的中國法律顧問向中國網絡安全審查技術與認證中心(「CCRC」)(國家互聯網信息辦公室授權其受理網絡安全審查申請)進行了電話諮詢，其員工確認，審查辦法第七條項下的「赴國外上市」的強制性事前申報網絡安全審查義務不適用於香港上市，且本公司無需根據審查辦法第七條申請網絡安全審查。我們的中國法律顧問認為CCRC為相關諮詢的主管部門，而於相關諮詢期間就我們的諮詢作出回應的工作人員為CCRC正式指定的公眾詢問處理人員。因此，根據對CCRC的諮詢，我們的中國法律顧問認為，我們無需根據審查辦法第七條發起網絡安全審查申請。

董事及中國法律顧問認為，我們能夠在所有重大方面遵守審查辦法及《數據安全條例草案》(假設其以目前的形式生效)，請參閱「法規—有關互聯網信息安全及隱私保護的法規」。

根據上述分析，經中國法律顧問建議，董事認為，審查辦法及《數據安全條例草案》(倘若以目前的形式實施)不會對我們的業務營運、財務狀況或[編纂]造成重大不利影響。經考慮上述本公司及中國法律顧問的觀點及分析以及相關盡職審查後，概無任何須提請聯席保薦人垂注的事項，導致其不同意我們董事下列觀點的合理性：(i)本集團能夠於所有重大方面遵守審查辦法及《數據安全條例草案》(假設其以目前的形式生效)；及(ii)審查辦法及《數據安全條例草案》(倘若以目前的形式實施)不會對我們的業務營運、財務狀況或擬議[編纂]造成重大不利影響。

外商投資

《外商投資准入特別管理措施(負面清單)(2021年版)》(「負面清單(2021年版)」)於2022年1月1日生效，規定從事外商投資禁止業務並擬於海外市場發售證券及上市的境內公司須獲得相關政府部門的批准。中國法律顧問認為，截至最後實際可行日期，綜合聯屬實體及於中國註冊成立的附屬公司經營的業務並不屬於負面清單(2021年版)所載的外商投資禁止業務。因此，我們的中國法律顧問認為，負面清單(2021年版)的上述條款並不適用於我們。

概 要

根據上述，董事認為負面清單(2021年版)並無對我們的業務及營運造成重大不利影響。經考慮上述因素以及董事及中國法律顧問的觀點後，概無任何須提請聯席保薦人垂注的事項，導致其不同意上述董事觀點的合理性。

於2022年4月7日，中國國務院發行《關於修改和廢止部分行政法規的決定》，其對2016年外商投資電信企業規定作出修訂。其中，2022年外商投資電信企業規定刪除2016年外商投資電信企業規定所載於進行增值電信業務的中國公司中持有權益的外商投資者資質要求(即擁有經營增值電信業務的良好往績記錄及經驗)。

中國法律顧問已告知，2022年外商投資電信企業規定的修訂不會使境內控股公司持有的IDC許可證失效，亦不會要求本公司根據中國法律法規修訂其合約安排或調整本公司的業務運營。董事認為，因2022年外商投資電信企業規定而刪除資質要求並未使本公司合約安排的現有架構失效，此乃基於(i)不屬於中國向世貿組織開放承諾的增值電信業務類型一般不允許外商投資，其包括互聯網數據中心服務等其他服務類型，例如，IDC許可證准許的境內控股公司的限制性運營，惟分別根據《內地與香港關於建立更緊密經貿關係的安排》或《內地與澳門關於建立更緊密經貿關係的安排》於香港或澳門註冊成立的合資格電信服務提供商可能持有該等實體高達50%權益除外；及(ii)截至最後實際可行日期，本公司尚未收到主管部門就境內控股公司所持IDC許可證或合約安排整體的有效性作出的任何詢問或通知。因此，中國法律顧問已確認概無事項導致中國法律顧問的意見與董事的上述意見產生分歧。

本公司將密切監察與實施2022年外商投資電信企業規定相關的任何未來發展，並將採取一切必要行動以遵守適用法律、法規及具體要求。基於上文，2022年外商投資電信企業規定將不會對合約安排及本公司業務運營造成重大不利影響。

反壟斷

於2021年2月7日，國務院反壟斷委員會發佈《關於平台經濟領域的反壟斷指南》，明確互聯網平台的部分活動可能被認定為壟斷，且明確涉及可變利益實體的經營者集中應當受限於反壟斷審查。於2022年6月24日，全國人大常委會頒佈《反壟斷法(2022年修訂)》(「《反壟斷法》」)，其已於2022年8月1日生效。其中規定經營者不得利用數據、算法、技術、資本優勢以及平台規則等排除或限制競爭。截至最後實際可行日期，我們並未受到任何與反壟斷

概 要

法相關的處罰。然而，該等法律及指南可能會限制我們通過在中國收購實現增長的能力。請參閱「風險因素—與在中國開展業務有關的風險—併購規定及若干其他中國法規就外國投資者進行部分中國公司收購事項制訂複雜程序，可能令我們更難以在中國通過收購實現增長」。

基於(i)往績記錄期間直至最後實際可行日期，我們並未對業務經營尋求任何壟斷行為，亦無訂立任何壟斷協議；(ii)我們並未就反壟斷活動受到處罰、監管行動或調查，中國法律顧問認為，經修訂的《反壟斷法》將不會對我們產生重大不利影響。

根據董事所知的目前情況，董事認為，截至最後實際可行日期，我們不會因上述有關反壟斷的法律法規的變化而產生對本集團整體而言屬重大的額外成本或需要對我們的業務模式作出重大改變。基於上文，董事認為，上述變動將不會對我們的業務及營運產生重大不利影響。經考慮上述因素以及董事及中國法律顧問的觀點，聯席保薦人未注意到任何會導致其不同意董事上述觀點的合理性的事項。

綜合財務狀況表概要

	截至3月31日				截至 9月30日
	2019年	2020年	2021年	2022年	2022年
			(人民幣千元)		
總非流動資產	128,670	94,126	84,927	186,064	207,655
總流動資產	596,283	503,499	507,890	1,848,641	1,659,536
總資產	724,953	597,625	592,817	2,034,705	1,867,191
本公司擁有人應佔虧絀	(1,542,531)	(2,838,374)	(3,543,277)	(5,280,350)	(6,198,130)
非控股權益	3,046	(7)	(5)	—	—
總虧絀	(1,539,485)	(2,838,381)	(3,543,282)	(5,280,350)	(6,198,130)
總非流動負債	1,878,158	2,879,283	32,510	6,672,607	7,454,618
總流動負債	386,280	556,723	4,103,589	642,448	610,703
總負債	2,264,438	3,436,006	4,136,099	7,315,055	8,065,321
總虧絀及負債	724,953	597,625	592,817	2,034,705	1,867,191
淨流動資產／(負債)	210,003	(53,224)	(3,595,699)	1,206,193	1,048,833

我們分別於截至2019年、2020年、2021年及2022年3月31日以及2022年9月30日錄得非流動資產人民幣128.7元、人民幣94.1百萬元、人民幣84.9百萬元、人民幣186.1百萬元及人民幣207.7百萬元。我們的非流動資產由截至2021年3月31日的人民幣84.9百萬元大幅增加至截至2022年3月31日的人民幣186.1百萬元，主要因(i)我們擴張辦公室空間導致資產使用權增加人民幣51.8百萬元；及(ii)主要由於購買服務及辦公室裝修支出導致物業、廠房及設備增加人民幣19.0百萬元，其與我們的業務擴張基本一致。

我們分別於截至2019年、2020年、2021年及2022年3月31日以及2022年9月30日錄得流動資產人民幣596.3百萬元、人民幣503.5百萬元、人民幣507.9百萬元、人民幣1,848.6百萬元

概 要

及人民幣1,659.5百萬元。我們的流動資產由截至2021年3月31日的人民幣507.9百萬元大幅增加至截至2022年3月31日的人民幣1,848.6百萬元，主要由於結構性存款增加導致按公允價值計入損益的金融資產增加人民幣1,172.3百萬元。我們的流動資產由截至2022年3月31日的人民幣1,848.6百萬元減少至截至2022年9月30日的人民幣1,659.5百萬元，主要由於期內主要用於經營活動的現金及現金等價物減少人民幣209.8百萬元。

我們分別於截至2019年、2020年、2021年及2022年3月31日以及2022年9月30日錄得累計虧損人民幣1,100.2百萬元、人民幣2,367.4百萬元、人民幣3,307.6百萬元、人民幣5,216.3百萬元及人民幣5,379.1百萬元。於往績記錄期間，我們的累計虧損主要歸因於過往產生的虧損。此外，我們於整個往績記錄期間錄得淨負債，主要由於與[編纂]投資有關的已發行認股權證及／或可贖回可轉換優先股。認股權證負債已於2020年6月終止確認，而可贖回可轉換優先股將於[編纂]完成後自動轉換為普通股。因此，於[編纂]完成時，我們的可贖回可轉換優先股將從金融負債重新指定為股權，故我們的淨流動負債狀況預計將轉換為淨資產狀況。我們的淨負債由截至2019年3月31日的人民幣1,539.5百萬元增至截至2020年3月31日的人民幣2,838.4百萬元，主要由於年內虧損人民幣1,266.8百萬元。我們的淨負債由截至2020年3月31日的人民幣2,838.4百萬元增加至截至2021年3月31日的人民幣3,543.3百萬元，主要由於年內虧損人民幣940.1百萬元，被貨幣換算差額人民幣202.4百萬元及以股份為基礎的付款人民幣33.5百萬元抵銷。我們的淨負債由截至2021年3月31日的人民幣3,543.3百萬元進一步增加至截至2022年3月31日的人民幣5,280.4百萬元，主要由於年內虧損人民幣1,908.8百萬元，被貨幣換算差額人民幣130.6百萬元及以股份為基礎的付款人民幣53.6百萬元抵銷。我們的淨負債由截至2022年3月31日的人民幣5,280.4百萬元進一步增加至截至2022年9月30日的人民幣6,198.1百萬元，主要由於期內虧損人民幣162.8百萬元、貨幣換算差額人民幣756.3百萬元及因自身信貸風險導致的可贖回可轉換優先股的公允價值變動人民幣4.3百萬元。有關進一步詳情，請參閱本文件附錄一會計師報告所載綜合虧絀變動表。我們於過往及往績記錄期間引致虧損的原因是我們大力投資客戶獲取及參與以及產品開發和創新，以推動市場對我們解決方案的認可並迅速提升我們的業務影響力。有關過往虧損的相關原因的詳細討論以及實現長期盈利能力的具體措施，請參閱「業務 — 業務可持續性」。

我們分別於截至2020年及2021年3月31日錄得淨流動負債人民幣53.2百萬元及人民幣3,595.7百萬元。我們截至該等日期各自的淨流動負債狀況主要由於與[編纂]投資有關的認股權證及／或可贖回可轉換優先股。上述可贖回可轉換優先股將於[編纂]完成後自動轉換為普通股。請參閱「風險因素 — 與我們業務及行業有關的風險 — 我們於往績記錄期間錄得淨負債及淨流動負債」。

我們截至2022年9月30日錄得淨流動資產人民幣1,048.8百萬元，而截至2022年3月31日則錄得淨流動資產人民幣1,206.2百萬元，主要是由於我們持續投資業務擴張，導致現金及

概 要

現金等價物減少人民幣209.8百萬元。淨流動資產減少部分被其他應付款項及應計費用減少人民幣26.9百萬元抵銷，與期內應付薪金及福利因我們結算僱員年度花紅減少有關。

我們截至2022年3月31日錄得淨流動資產人民幣1,206.2百萬元，而截至2021年3月31日則錄得淨流動負債人民幣3,595.7百萬元，主要是由於(i)由於2021年4月的最早贖回日期延長，導致可贖回可轉換優先股人民幣3,558.2百萬元重新分類為非流動負債；(ii)我們的結構性存款增加，導致按公允價值計入損益的金融資產增加人民幣1,172.3百萬元；及(iii)定期存款增加人民幣85.3百萬元。

截至2023年1月31日(即流動資金披露的最後實際可行日期)，我們錄得淨流動資產人民幣964.4百萬元。

有關進一步詳情，請參閱「財務資料—若干主要資產負債表項目的討論」。

綜合現金流量表概要

	截至3月31日止年度				截至9月30日止六個月	
	2019年	2020年	2021年	2022年	2021年	2022年
	(人民幣千元)				(未經審計)	
經營活動產生的現金						
(流出)／流入淨額	(83,374)	(65,528)	38,497	(156,038)	(137,104)	(186,144)
投資活動產生的現金						
(流出)／流入淨額	(231,304)	29,432	21,912	(1,272,675)	(830,914)	(9,033)
融資活動產生的現金						
流入／(流出)淨額	479,010	(33,555)	(29,165)	1,514,726	1,539,777	(19,260)
現金及現金等價物(減少)／						
增加淨額	164,332	(69,651)	31,244	86,013	571,759	(214,437)
財政年／期初現金及						
現金等價物	106,604	257,351	191,337	215,074	215,074	288,706
匯率變動對現金及						
現金等價物的影響	(13,585)	3,637	(7,507)	(12,381)	(26,818)	4,650
年／期末現金及現金等價物	257,351	191,337	215,074	288,706	760,015	78,919

我們分別於截至2019年、2020年及2022年3月31日止財年以及截至2022年9月30日止六個月錄得經營活動淨現金流出人民幣83.4百萬元、人民幣65.5百萬元、人民幣156.0百萬元及人民幣186.1百萬元，這主要歸因於同期經營虧損。我們簡要錄得截至2021年3月31日止財年的經營活動現金流入淨額為人民幣38.5百萬元，主要由於我們在同一年縮小了經營虧損，其主要原因為(i)我們致力優化內部組織架構及員工人數，而次要原因為(ii)中國政府為應對COVID-19疫情而採取的減免政策，致使就我們運營及產品支持員工支付的社保繳納金額減少。由於我們經營訂閱式SaaS業務模式，我們在客戶獲取及參與以及產品開發及創新方面投入大量資金以推動市場接受我們的解決方案，並快速提升我們的業務佔有率。儘管該等投資通常不會轉化為即時的財務回報，並在一定程度上導致我們的歷史經營虧損狀況，但我們認為，其對於實現我們現時的規模及市場領先地位以及長期盈利道路是不可或缺的。

概 要

有關過往虧損的相關原因的詳細討論以及實現長期盈利能力的具體措施，請參閱「業務 — 業務可持續性」。有關現金流量的更詳細分析，請參閱「財務資料 — 流動資金及資本來源 — 現金流量分析」。

營運資金的充足性

截至2023年1月31日，我們有現金及現金等價物、按公允價值計入損益的金融資產(短期)、定期存款(短期)及受限制現金(短期)為人民幣1,495.5百萬元。董事認為，經考慮我們的可用現金及現金等價物、按公允價值計入損益的金融資產(短期)、定期存款(短期)、受限制現金(短期)及[編纂]估計[編纂]淨額，我們擁有充足的營運資金應付現時需求以及自本文件日期起計未來12個月的需求。向我們的管理層作出有關營運資金的合理詢問後，聯席保薦人未注意到任何將合理導致其對董事上述觀點產生懷疑的事項。

此外，運營現金流轉正前預計需要額外運營資金約人民幣200百萬元至人民幣300百萬元，基於我們目前可得的信息，我們目前預計於2025年實現淨運營現金流入。我們的董事認為，我們將擁有足夠營運資金及足夠現金結餘支持我們的業務增長，直至我們實現運營現金流入淨額狀況不考慮及[編纂]預計[編纂]，理由如下：(i)截至2022年9月30日，我們有現金及現金等價物人民幣78.9百萬元、定期存款人民幣201.6百萬元及按公允價值計入損益的短期金融資產人民幣1,303.6百萬元，均為高流動資產；(ii)我們已經實施並將繼續實施一系列舉措，以升級我們的解決方案、擴大我們的客戶群、增加客戶對我們解決方案的使用以及增加運營槓桿，預計所有有關舉措將幫助我們自運營中產生持續的現金流量；及(iii)作為一間SaaS公司，我們通常會要求我們的客戶在提供雲端HCM解決方案及專業服務之前預先支付訂閱費，這有助於我們保持強勁的營運現金流狀況。

此外，截至2022年9月30日，我們的現金及現金等價物總額、按公允價值計入損益的金融資產、定期存款(短期)及受限制現金(短期)為人民幣1,584.3百萬元。從過往來看，我們於截至2022年9月30日止6個月內的月平均現金消耗量(定義為經營現金流出及資本支出投資的總和)為人民幣36.7百萬元。根據截至2022年9月30日止6個月內的過往月平均現金消耗率，不考慮及[編纂]預計[編纂]，我們共有現金來源人民幣1,584.3百萬元可支持我們經營超過43個月，覆蓋2022年9月30日至2026年4月30日期間。

上述關於營運資金預測的前瞻性陳述乃基於我們當前及未來業務戰略以及我們將於其中營運的環境的假設。我們未來的財務狀況及經營業績可能會受到本文件「風險因素」一節中所討論的風險及不確定性所造成的複雜因素所影響，其中許多因素超出我們的控制範圍。

概 要

業務可持續性

雲端HCM解決方案等SaaS產品通常需要在客戶獲取及留存以及產品開發方面進行大量初始投資以提升市場接受度。而因為SaaS業務採用訂閱收入模式，一旦業務達到一定規模，則可產生穩定的收入流入。為達到這一規模，SaaS服務提供商首先需要大量投資開發可向潛在客戶提供具有吸引力的可擴展性優勢的SaaS產品，並在產品推向更廣泛的客戶後不斷完善其功能。同時，彼等亦需要在銷售及市場營銷方面投入大量資源，以積累龐大及忠實的客戶群，從而使SaaS公司可在客戶生命週期中持續產生經常性訂閱收入。截至2022年9月30日，我們年度經常性收入中近80%的客戶擁有約五年的預期客戶生命週期。發展訂閱業務的相關前期投資往往超過了初始階段經常性收入來源的利潤，從而導致虧損。隨著產品的使用規模持續擴大，通常會帶來更高的利潤率，這主要是由於在沒有大量增量成本情況下獲得經常性訂閱收入，以及在客戶獲取和產品開發方面，更大的規模經濟和協同效應。因此，根據灼識諮詢，注重HCM垂直市場服務的SaaS服務提供商的盈虧平衡期通常很長，而開始盈利前，包括美國和中國在內的全球雲端HCM解決方案公司虧損超過15年也屬常見。根據同一資料來源，中國雲端HCM解決方案市場仍處於發展的早期階段，包括我們在內的大多數參與者尚未實現盈利。

過去近二十年裡，中國HCM市場經歷多次重大轉型，詳情請參閱「行業概覽 — 中國HCM市場 — 重大行業轉型」。相應地，我們在歷史上不斷發展我們的業務，以保持我們在行業發展不同階段的領先趨勢。特別是，雖然我們已經發展多年，但2010年我們才開始專注於開發及提供雲端HCM解決方案，這也是我們目前業務的重點，標誌著我們向雲端HCM解決方案提供者的轉型。此外，我們的一個重要模塊核心人力解決方案於2015年才推出，根據灼識諮詢與領先雲端HCM解決方案提供商的行業資深人士的訪談，及對中國及全球同行公開資料的研究及分析，品牌全新模塊初步獲得市場認可並實現可擴展收入通常需要兩到四年的時間。因此，儘管我們於2005年成立，但經營目前業務的歷史相對有限，因此，我們過往盈利能力並不能代表我們未來表現。

更重要的是，在每次行業轉型中，我們一直走在每次轉型的前端，積極利用領先的業務模塊及技術，為客戶提供更優產品並建立長期客戶關係，從而明顯地將我們與同行區分開來。該等舉措要求我們不斷地在產品開發和創新上進行大量投資，因為每一個新發展階段的出現都是由新型先進技術驅動，並且這些技術需要進行大量投資，而作為行業先行者，可供我們遵循的行業標準或最佳實踐有限。與此類投資相關的絕大部分研發開支實質上為人工成本，與我們致力於不同研發項目且人數日益增多的研發人員相關。有關我們在

概 要

整個行業發展各階段就產品開發及創新所投入的投資及努力之詳情，請參閱「行業概覽—中國HCM市場—重大行業轉型」。此類投資通常不會立刻轉換成財務回報，而且部分會導致我們過往出現虧損狀況，但我們相信，此類投資對於實現我們當前的規模和市場領先地位，以及實現長期盈利至關重要。而且，自2010年至今，我們成功完成多輪[編纂]融資（包括來自領先的資深投資者的融資）證明，我們的發展策略及前景得到了市場的認可。通過實施這一戰略，我們已於往績記錄期間取得顯著增長，為我們長期可持續的市場領先地位奠定基礎。

主要歸因於上述原因，我們於客戶獲取、客戶參與及產品開發以及創新方面的歷史投資，我們於往績記錄期間產生經調整淨虧損（非國際財務報告準則計量）、淨經營現金流出及淨流動負債。我們預計我們可能於不久將來仍記錄淨虧損及經調整淨虧損（非國際財務報告準則計量），主要歸因於以下原因：(i)花費於銷售及營銷，以獲得客戶及加強品牌知名度；(ii)投資於研發，以進一步增強HCM解決方案及基礎設施；及(iii)為支持業務擴張而增加的僱員相關開支，及增加的薪酬，包括我們為激勵選定的若干人才向彼等提供的以股份為基礎的薪酬。可贖回可轉換優先股的公允價值變動亦預計導致我們於[編纂]完成後期內虧損大幅增加。然而，我們無法預計於[編纂]完成後錄得可轉換可贖回優先股公允價值進一步變動。此外，我們分別於截至2019年、2020年、2021年及2022年3月31日以及2022年9月30日錄得累計虧損人民幣1,100.2百萬元、人民幣2,367.4百萬元、人民幣3,307.6百萬元、人民幣5,216.3百萬元及人民幣5,379.1百萬元。截至該等日期的累計虧損主要歸因於過往產生的虧損。我們於整個往績記錄期間亦錄得淨負債，主要歸因於與[編纂]投資有關的已發行認股權證及／或可贖回可轉換優先股。於[編纂]完成後，我們的可贖回可轉換優先股將自金融負債重新指定為股權，以至於我們的淨流動負債狀況將轉換為淨資產狀況。

隨著我們繼續擴大業務佔有率並提升品牌知名度及規模經濟，我們預期吸引新客戶及留存現有客戶，並以更具成本效益的方式增加客戶終身價值，從而提高可持續盈利能力。此外，我們持續擴展及優化服務，並投資於尖端技術，使我們的HCM解決方案更加集成化、易於使用及可負擔。我們預期該等努力將有效地拓寬我們的收入來源並擴大我們的客戶群，為我們的長期盈利能力奠定基礎。我們擴展服務亦使我們能夠通過共享技術及運營能力以及跨不同服務的交叉銷售機會實現規模經濟及協同效應。

展望未來，我們計劃主要通過進一步(i)擴大我們的客戶群；(ii)提升客戶對我們解決方案的使用率；及(iii)管理成本及提高運營效率實現長期盈利。

考慮到(i)我們在中國經營雲端HCM解決方案市場的前景；(ii)我們在上文及「未來計劃及[編纂]用途」一節中描述旨在長期發展的詳細擴張計劃；(iii)我們經驗證過往業務增長；及

概 要

(iv) 雲端HCM解決方案等SaaS產品通常需前期成本及開支，用於客戶獲取及留存以及產品開發，提高市場接受度，但該等成本及開支往往超過初期經常性收入流產生的利潤，導致出現虧損狀況，董事相信本集團擁有可持續發展的業務。

有關進一步資料，請參閱「業務 — 業務可持續性」。

主要財務比率

下表載列我們於所示期間的若干主要財務比率。

	截至3月31日止年度				截至9月30日止六個月	
	2019年	2020年	2021年	2022年	2021年	2022年
					(未經審計)	
總收入增長率(%).....	不適用	19.9	21.3	22.2	27.7	12.1
雲端HCM解決方案.....	不適用	24.1	34.5	32.8	32.5	20.9
專業服務.....	不適用	14.9	4.1	4.3	18.8	(5.6)
毛利率(%).....	60.6	59.8	66.4	58.9	60.4	54.0
雲端HCM解決方案.....	80.1	77.4	80.6	76.6	78.3	74.8
專業服務.....	37.0	36.9	42.6	21.0	24.0	(0.1)
經調整淨虧損率(非國際財務 報告準則計量)(%) ⁽¹⁾	(72.8)	(54.9)	(21.8)	(24.1)	(25.6)	(43.4)

附註：

(1) 使用經調整虧損淨額(非國際財務報告準則計量)除以該期間收入計算得出。

我們的整體毛利率由截至2021年3月31日止財年的66.4%下降至截至2022年3月31日止財年的58.9%，且我們專業服務的毛利率由截至2021年3月31日止財年的42.6%下降至2022年3月31日止財年的21.0%，主要由於我們於截至2022年3月31日止財年新僱大量運營及產品支持員工，以提升客戶服務及體驗並支持我們持續的業務增長，而該等運營及產品支持員工的工作效率在入職及入職培訓中可能暫時無法達到預期的最佳水平。毛利率減少亦小部分由於我們不再能夠受益於中國政府為應對COVID-19疫情而採取的減免政策。尤其是我們專業服務的毛利率下降，亦乃由於2021年9月出售北森生涯所致。北森生涯的職業規劃服務的毛利率通常高於其他專業服務。

截至2022年9月30日止六個月，整體毛利率、雲端HCM解決方案以及專業服務的毛利率減少。於2021年末及2022年初，隨著COVID-19疫情在中國得到控制，我們的業務逐漸從之前的影響中恢復，我們增加擴大運營及產品支持團隊的投資，以提升客戶服務及體驗並支援我們持續的業務增長。這導致我們與該等新僱用運營及產品支持員工的員工福利有關的收入成本增加，該收入成本同時登記於我們的雲端HCM解決方案及專業服務(視情況而定)。然而，由於COVID-19疫情於中國的新一輪爆發，導致上述毛利率下降，我們的收入於截至2022年9月30日止六個月並未如預期增長。我們雲端HCM解決方案的毛利率下降，在較

概 要

小程度上亦是由於與服務器相關的折舊及攤銷開支以及與第三方服務（如服務器託管服務及雲計算服務）相關的費用及成本有所增加導致。尤其是我們專業服務的毛利率下降，亦乃由於2021年9月出售北森生涯所致。北森生涯的職業規劃服務的毛利率通常高於其他專業服務。

我們雲端HCM解決方案的毛利率通常高於專業服務，這是由於我們的HCM解決方案為雲原生及標準SaaS產品，可以有限的增量成本產生經常性訂閱收入。我們專業服務的毛利率於往績記錄期間發生浮動主要由於運營及產品支持員工人數變動，以滿足不同時期的業務需求。

有關我們各期間整體毛利率及按服務類型劃分的毛利率的詳細討論，請參閱「財務資料—經營業績的各期間比較」。

主要運營數據

下表載列我們於所示期間的若干主要運營指標。根據灼識諮詢，我們的行業通常採納該等運營指標，有關該等運營指標的計算方法與行業規範一致。

	截至3月31日止財年／截至3月31日				截至9月30日止 過去十二個月／ 截至9月30日	
	2019年	2020年	2021年	2022年	2021年	2022年
	客戶總數	3,334	3,889	4,288	4,780	4,598
總預訂額						
（以人民幣百萬元列示） ⁽¹⁾	437.4	570.0	729.3	887.7	830.1	907.9
訂閱收入留存率(%) ⁽²⁾	102	105	113	117	119	113
年度經常性收入						
（以人民幣百萬元列示） ⁽³⁾	262.2	328.3	444.6	581.8	532.7	618.9
各客戶的年度經常性收入						
（人民幣元） ⁽⁴⁾	78,655	84,410	103,675	121,716	115,850	124,697
訂閱超過一個雲端HCM解決方案的客戶的年度經常性收入佔年度經常性收入總額百分比(%) ⁽⁵⁾	51.8	51.5	60.9	66.6	65.1	68.6
訂閱超過一個雲端HCM解決方案的客戶的百分比(%) ⁽⁶⁾	22.8	24.1	31.2	36.1	27.9	38.7
各客戶的平均訂閱量 ⁽⁷⁾	1.3	1.3	1.5	1.6	1.4	1.7

附註：

- (1) 總預訂額指特定期間內簽署的合約總價值，包括該期間發生的訂閱雲端HCM解決方案及購買專業服務。有關特定合約，於合約簽署時錄得總預訂額。
- (2) 我們使用收入留存率計算自我們雲端HCM解決方案現有客戶所產生收入隨時間的增長。為計算當前12個月期間的相關參數，我們首先確定於過去12個月期間（「過去十二個月」）產生雲端HCM解決方案收入的客戶，其後確定當中於當前12個月期間產生雲端HCM解決方案收入的客戶，然後將當前12個月期間自該等客戶產生的訂閱收入除以過去十二個月的訂閱收入總額，從而計算出訂閱收入留存率。用於計算訂閱收入留存率的訂閱收入乃基於我們的內部管理賬戶得出。
- (3) 年度經常性收入指截至特定日期，每位客戶訂閱雲端HCM解決方案的年化收入總額。有關任何特別訂閱，年度經常性收入於根據訂閱協議提供該等訂閱的生效日期錄得。
- (4) 各客戶年度經常性收入等於年度經常性收入除以截至特定日期的客戶總數。
- (5) 由截至特定日期訂閱超過一個雲端HCM解決方案的客戶的年度經常性收入除以截至同一日期的年度經常性收入總額計算得出。
- (6) 由截至任何特定日期訂閱超過一個雲端HCM解決方案的客戶數量除以截至同一日期的客戶總數計算得出。
- (7) 由截至任何特定日期的總訂閱量除以截至同一日期的客戶總數計算得出。

概 要

截至2021年3月31日止財年，我們的總預訂額的增長總體超出我們的收入增長。具體而言，我們的收入由截至2020年3月31日止財年至截至2021年3月31日止財年增加21.3%，而我們的總預訂額於相同期間同比增加27.9%。這主要因為我們於2020年7月出售睿正人才管理部分抵銷我們於相關期間的收入增長。相比之下，出售睿正人才管理對我們過往總預訂額增長並無產生任何重大影響，因為睿正人才管理並無參與提供HCM解決方案，因此計算往績記錄期間總預訂額時，我們並未計及睿正人才管理。睿正人才管理主要從事人力資源諮詢服務，於截至2021年3月31日止財年至截至2022年3月31日止財年，我們的收入及總預訂額分別增加22.2%及21.7%。我們截至2022年3月31日止財年的收入增長部分被我們於2021年9月出售北森生涯（該公司主要從事提供生涯規劃服務）而抵銷。

COVID-19的影響及我們的應對措施

自2019年12月底起，新型冠狀病毒（或COVID-19）的爆發已對中國及全球經濟產生重大不利影響。為應對COVID-19疫情，包括2021年年底前後在中國及世界各地最新出現的COVID-19奧密克戎變異株，中國政府已實施強制隔離、關閉工作場所及設施、出行限制及其他相關措施以遏制病毒傳播。COVID-19疫情於2020年2月的全面爆發亦已造成我們業務營運的暫時中斷。儘管COVID-19疫情造成該等暫時中斷，我們已於整個往績記錄期間保持強勁的收入增長。

自爆發以來，我們受益於中國政府為應對COVID-19疫情而採取的減免政策，主要為減少社保繳納金額。截至2020年及2021年3月31日止財年我們獲准分別減少社會保險供款約人民幣4.8百萬元及人民幣17.5百萬元。自2021年1月1日起，我們不再享有相關利益，因此於往績記錄期間於其他期間概無錄得減少。

COVID-19病毒的奧密克戎變異株於2022年年初在中國爆發，導致國內多個城市限制出行，全國範圍內也在加強防疫措施以遏制疫情爆發的勢頭。這在不同程度上干擾了中國的正常商業活動（包括我們的營運）。由於我們現有及潛在客戶經營所在行業受到中國新一輪疫情的嚴重影響，COVID-19疫情導致該等客戶訂閱或續訂我們的解決方案及服務方面的決策過程延長。中國多個城市封控期間，我們部分營銷活動及客戶服務暫時延後，以致與客戶進行的實體會議或大型現場服務需要另行要求或選擇。中國於2022年末開始調整其清零政策，於2022年12月，大部分出行限制和隔離要求已被取消。在此期間，中國許多城市的COVID-19病例激增，由於感染COVID-19的員工人數增加，導致我們及我們客戶的營運受到干擾。因此，我們2022年第四季度的總預訂額為人民幣254.8百萬元，而2021年同期則為人

概 要

人民幣260.0百萬元，同比減少2%。年度經常性收入於COVID-19疫情期間亦增長緩慢，由截至2022年9月30日的人民幣618.9百萬元小幅增長至截至2022年12月31日的人民幣626.3百萬元。中國COVID-19情況的惡化（包括公司運營的主要城市的長期全城封鎖），全國境內COVID-19病例大量增加及因此導致的我們及我們客戶的營運中斷亦導致我們的訂閱收入留存率下降。我們的訂閱收入留存率自截至2021年9月30日過去十二個月的119%降低至截至2022年9月30日過去十二個月的113%，並進一步降低至截至2022年12月31日過去十二個月的109%。

然而，我們的董事認為，截至最後實際可行日期，COVID-19疫情尤其是中國最近復發的奧密克戎變異株未對我們的業務、經營業績或財務狀況產生重大不利影響，原因是(i)儘管受到COVID-19疫情的影響，但我們截至2022年9月30日止六個月實現收益增長；(ii)由總預訂額較2022年1月增加6.7%可見，我們的經營業績於2023年1月保持穩定，且我們截至2023年1月31日的年度經常性收入與截至2022年12月31日的年度經常性收入類似；及(iii)截至最後實際可行日期，我們的業務營運因中國疫情持續緩解而全面恢復。

有關COVID-19疫情對我們的業務所產生影響的更多資料，請參閱「財務資料 — COVID-19的影響及我們的應對措施」及「風險因素 — 與我們業務及行業有關的風險 — 我們的業務營運已經且日後可能會繼續受到COVID-19疫情的不利影響。」

無重大不利變動

董事確認，直至本文件日期，我們自2022年9月30日（即會計師報告最近呈報期間）以來的財務或貿易狀況或前景並無重大不利變動，且自2022年9月30日以來，並無發生任何事件將會對附錄一會計師報告所列的資料產生重大影響。

股息

據我們開曼群島法律顧問告知，根據開曼群島法律，累計虧損及淨負債不一定會限制本公司從利潤或股份溢價賬中向股東宣派及派付股息，前提是此舉不會導致本公司在債務於日常業務過程中到期時無法償還。由於我們是一家根據開曼群島法律註冊成立的控股公司，故任何未來股息的派付及金額亦將視乎我們自附屬公司收取的可用股息。我們派付的任何股息將由董事會經考慮各種因素後全權酌情決定，包括我們實際及預期的經營業績、現金流量及財務狀況、一般業務狀況及業務戰略、預期營運資金需求以及未來的擴張計劃、法律、監管及其他合約限制，以及董事會認為適當的其他因素。我們的股東可在股東大會

概 要

上批准任何股息宣派，但不得超過董事會建議的金額。於整個往績記錄期間，我們並無派付或宣派任何股息。目前，我們並無設立正式的股息政策或固定股息分配率。

我們的股權架構及我們的單一最大股東集團

於最後實際可行日期及緊接[編纂]前，王先生透過(i) Zhaosen (由Sen Talent Holdings Limited全資擁有的有限公司Huisen Holding Limited控制，而Sen Talent Holdings Limited由王先生(作為委託人及保護人)為王先生及其家人利益設立的信託的受託人Ark Trust (Singapore) Ltd.全資擁有)；(ii)王先生的配偶周女士；(iii)Senyan (於英屬維爾京群島註冊成立的員工持股平台，由Xiasen Limited全資擁有，而Xiasen Limited由王先生作為其普通合夥人控制)；及(iv)境外一致行動訂約方(即王先生、紀先生、Zhaosen、Weisen及Senyan)控制我們已發行及發行在外股份總數總投票權的28.15%，彼等均同意(其中包括)按照王先生的指示就所有提呈股東的決議案於股東大會上投票或促使境外一致行動訂約方委任的董事按照王先生的意見就所有提呈董事會的事項根據境外一致行動協議投票。Weisen由Sen Platform Holdings Limited全資擁有的有限公司Guosen Holding Limited控制，而Sen Platform Holdings Limited由Ark Trust (Singapore) Ltd.全資擁有。有關境外一致行動訂約方之間協議安排的詳情，請參閱「歷史、重組及公司架構 — 一致行動安排 — 境外一致行動協議」。因此，於[編纂]前，王先生、紀先生、Zhaosen、Weisen、Senyan、周女士、Huisen Holding Limited、Sen Talent Holdings Limited、Guosen Holding Limited、Sen Platform Holdings Limited、Ark Trust (Singapore) Ltd.及Xiasen Limited構成單一最大股東集團。

緊隨[編纂]及[編纂](假設(a)[編纂]未獲行使；(b)於[編纂]後將根據[編纂]購股權計劃項下獲行使的購股權發行23,761,790股股份；及(c)概無根據[編纂]購股權計劃發行其他股份)完成後，我們的單一最大股東集團將繼續控制我們已發行及發行在外股份總數總投票權的約[26.72]%，且於[編纂]後彼等仍將為我們的單一最大股東集團。有關[編纂]完成前後我們單一最大股東集團的股權詳情，請參閱「歷史、重組及公司架構」。

我們的[編纂]投資者

自本集團成立起，我們已與相關[編纂]投資者訂立多輪融資協議。我們的[編纂]投資者包括信息技術、非必需消費品和金融行業等領域可分享其在品牌建設及市場擴張方面的經驗以及對職場運作的商業策略見解的資深投資者以及可就本集團的企業管治、財務報告及內部監控為我們提供專業意見的專業機構投資者。有關[編纂]投資者身份及背景的進一步詳情，請參閱「歷史、重組及公司架構 — [編纂]投資 — 有關主要[編纂]投資者的資料」。

概 要

[編纂]

[編纂]開支

我們的[編纂]開支主要包括(i)[編纂]開支，例如[編纂]費用及[編纂]；及(ii)[編纂]開支，包括向我們法律顧問及申報會計師就其就[編纂]及[編纂]提供的服務而支付的專業費用以及其他費用及開支。假設全額支付酌情獎勵費用，[編纂]的估計[編纂]開支總額(根據[編纂]的中位數計算及假設[編纂]未獲行使)約為[編纂]港元，約佔我們[編纂]總額的[編纂]%。於該等估計[編纂]開支總額中，我們預期支付[編纂]開支[編纂]港元、支付予我們的法律顧問及申報

概 要

會計師的專業費用[編纂]百萬港元以及其他費用及開支[30]百萬港元。我們估計金額為[編纂]港元的[編纂]開支(約佔我們[編纂]的[編纂]%)預期將通過損益表支銷，而餘額[編纂]港元預期將於[編纂]後直接確認為權益扣減。截至2019年、2020年及2021年3月31日止財年，我們並未錄得任何[編纂]開支。截至2022年3月31日止財年及截至2022年9月30日止六個月，我們分別錄得[編纂]開支(不包括[編纂]開支)人民幣[編纂]元及人民幣[編纂]元。董事預計有關開支不會對我們截至2023年3月31日止財年的財務業績產生重大不利影響。

[編纂]用途

下表載列經扣除我們就[編纂]應付的[編纂]費用及[編纂]以及估計開支後，我們預期將收取的估計[編纂][編纂]淨額(假設[編纂]未獲行使)：

假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元 (即本文件所示[編纂]的下限).....	[編纂]港元
假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元 (即本文件所示[編纂]的中位數).....	[編纂]港元
假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元 (即本文件所示[編纂]的上限).....	[編纂]港元

我們擬將[編纂]中收取的[編纂]淨額用作下列用途(假設[編纂]為每股股份[編纂]港元)：

- 約[編纂]%(或約[編纂]港元)將於未來五年進行分配以進一步升級我們的一體化雲端HCM解決方案。
- 約[編纂]%(或約[編纂]港元)將於未來五年進行分配以持續改善技術開發能力。
- 約[編纂]%(或約[編纂]港元)將於未來五年進行投資，以增強銷售及營銷力度。
- 約[編纂]%(或約[編纂]港元)將於未來五年進行分配，以增強我們在客戶成功及服務方面的能力。
- 約[編纂]%(或約[編纂]港元)預期將用作營運資金及其他一般公司用途。

倘若[編纂]獲悉數行使，假設[編纂]為每股股份[編纂]港元，則我們將獲得[編纂]淨額約[編纂]港元。於[編纂]獲悉數行使的情況下，我們擬按上述比例將額外[編纂]淨額用於上述用途。

倘若[編纂]淨額並無即時用於上述用途，則於相關法律及法規允許的情況下，我們僅會將[編纂]淨額作為短期存款存置於位於中國的持牌銀行或財務機構(定義見中國法律)。於該情況下，我們將遵守上市規則項下的適用披露規定。

有關詳情，請參閱「未來計劃及[編纂]用途」。